Как не быть скучным и вдохнуть новую жизнь в старые отношения или построить прекрасные новые

Почти у каждого из нас был опыт общения, где, как бы сильно мы не старались, наши мысли все равно улетали куда-то очень далеко от человека, находящегося рядом. Ничто не могло разжечь искру интереса в этом диалоге. Это было просто скучно.

Что же именно делает кого-то скучным? «Скука» - это очень широкая аморфная концепция. В отличии от «Большой пятерки» (открытость, сознательность, экстраверсия, приятность и нейротизм), скука – это вызов для исследователей, которые хотят серьезно измерить и исследовать эту концепцию.

Но то, что мы воспринимаем кого-то как скучного человека, напрямую зависит от нашей способности концентрировать внимание. «Мы привыкли фокусировать внимание на чем-то интересном. И это, как правило, касается еды, противоположного пола и острых ощущений», - считает психолог Марк Лири (Mark Leary). «Если что-то не интересно, это не заслуживает нашего внимания. Наша биология говорит сдвинуться с места и сделать что-то более важное».

Лири и его коллеги определили скуку, как «аффективная последовательность усилий внимания, направленных на конкретное событие». Если это определение вас убаюкивает, то проще говоря, скука означает, что вы вынуждены прилагать усилия, чтобы держать что-то во внимании.

Безусловно, большинство людей не являются смертельно скучными. Но все же, иногда нам приходится искать дополнительный смысл в нелепых бессмысленных разговорах.

1. Обуздайте ваши жалобы

Еще в 80-х Лири провел одно из исследований, чтобы выявить, что же люди подразумевают под «скучной» личностью. И на первом месте у всех были «нытики», которые вечно жалуются на свои проблемы. В психологии они получили название «негативные эгоцентрики».

Каждому периодически необходимо выпустить пар. Но стоит различать ситуацию. Одно дело - проявить слабость с близкими друзьями и расклеиться в сложной ситуации. А вот сосед в самолете, скорее всего, посчитает вас абсолютным глупцом после 20 минут жалоб на вашего злобного начальника.

Решение жаловаться также относится к вашим целям. В эмоциональной борьбе основной целью может быть желание просто почувствовать себя лучше, и жалобы могут быть единственным способом достичь этого. Но, если целью является выстроить взаимоотношения на каком-то мероприятии (это может быть конференция, семинар и пр.), то жалобы могут иметь обратный эффект. «Невозможно достичь обе цели одновременно. Если ваша цель - почувствовать себя лучше, а не завязать общение, то тогда в этом нет ничего плохого», считает Лири. «Но делайте это аккуратно, чтобы избежать дистанцирования от вас других людей».

2. Задавайте дополнительные вопросы

«Люди чаще всего жалуются, что во время разговора собеседник не задавал достаточного количества вопросов», - заявляет Элисон Вуд Брукс (Alison Wood Brooks),

ассоциированный профессор Бизнес школы Гарварда. «Людям нравится говорить о себе, и они чувствуют себя замечательно, когда другие выказывают к ним интерес. Так почему же мы избегаем задавать вопросы? Возможно, у нас отсутствует культура того, как правильно задавать вопросы, - считает Брукс. Многие люди считают, что, задавая вопросы, они могут показаться грубыми и нечувствительными. «Мы переоцениваем, насколько навязчивыми могут быть наши вопросы», - уточняет Брукс. (Безусловно, другой причиной, по которой люди не задают вопросов, может быть то, что они эгоцентричны и нелюбопытны. Но, надеемся, что такие люди не станут читать эту статью.)

Чтобы задавать хорошие вопросы, достаточно просто внимательно слушать и проявлять любопытство. Избегайте задавать надоедливые поверхностные вопросы («Откуда вы родом?» «Чем занимаетесь?»). Напротив, после первого вопроса («Откуда вы родом?», уточните ответ, чтобы узнать больше («Вам нравилось там жить?» «Каково это было там вырасти?»). «Этим вы продемонстрируете, что слушаете человека и хотите узнать больше», - поясняет Брукс. «Это то, что каждому из нас хочется почувствовать».

3. Меняйте темы

Перейдите на другую тему, даже, если вам кажется, что смена темы будет выглядеть невежливо. Брукс и ее коллеги попросили участников исследования общаться привычным образом или менять тему разговора чаще, чем обычно. Данные исследования показали, что люди легко приспосабливались менять темы, и в ответ это вызывало больше интереса. А моменты взаимного молчания проходили быстрее. Но что самое важное, оба участника разговора получили удовольствие от общения.

«Быстрая смена тем для разговора не заменит глубины обсуждения, так как количество дополнительных вопросов было равным. Когда разговор застревал, то собеседники больше не задавали друг другу дополнительных вопросов. Вместо этого, они начинали повторяться», - отмечает Брукс. «Существует заблуждение, сто обсуждение одной и той же темы в течние долгого врмени ведет к большей глубине. Но это далеко не так», - считает Брукс.

4. Выражайте интерес вместе с языком тела

Еще один неприятный момент при общении – это равнодушный ответ. Лири считает, что когда собеседник не проявляет никакой реакции в разговоре: ни положительной, ни отрицательной, это означает, что он абсолютно не вкладывается в разговор. Из-за подобной реакции может быть сложно держать внимание.

Некоторые люди могут быть от природы не слишком эмоциональны. Они могли вырасти в окружении, где не очень приветствовалось проявлять эмоции. В этом нет ничего ужасного, но, если вам важно поддержать общение или произвести хорошее впечатление, вы можете кивнуть, улыбнуться и установить зрительный контакт так, чтобы другой человек почувствовал вашу вовлеченность.

Это также подразумевает, что нужно убрать все дополнительные раздражители. «Отложите телефон и посмотрите на человека», предлагает Гринберг. «Это звучит так обыденно, но это уже не совсем так».

5. Демонстрируйте чувство юмора

«Смех может украсить любой разговор. Юмор может прекрасно дополнить, как приятные, так и неприятные моменты. Он не только добавляет веселья в разговор, но и

помогает справиться с тяжелыми переживаниями, отвлечь от неприятных вопросов, сплотить группу», - считает Брукс. Юмор также помогает определить позицию в социальной иерархии. Согласно исследованию 2016 года, опубликованному в журнале *Personality and Social Psychology* веселые люди занимают более высокий статус в обществе, чем те, кто не откалывают шутки.

Но как насчет ситуаций, где юмор рискован, например, в профессиональной обстановке? А как насчет тех из нас, кто не считает себя комиками? Когда люди ценят хорошее настроение, смеясь или поощряя шутки других, они все еще воспринимаются как приятные и привлекательные. «Представьте себе сетку два на два», - объясняет Брукс. Одна ось означает быть смешным или нет. Другая ось показывает, цените вы юмор или нет. «Вы просто не хотите быть в секторе «нет-нет», - считает Брукс.

6. Будьте уязвимыми

Выявление уязвимости может привести к тому, что другие будут смотреть на вас более позитивно. Брукс и ее команда обнаружили, что выявление неудач на пути к успеху снижает чувство ревности у слушателей. Когда предприниматели делали то же самое, это уменьшало ревность (злую зависть) и внушало вдохновение стремиться к успеху («белую» зависть). Результаты исследования были опубликованы в этом году в журнале *Journal of Experimental Psychology: General*.

«Причина может заключаться в том, что люди хорошо знакомы со своими недостатками, но часто не осознают несовершенства других,» - говорит Брукс. Люди с большей вероятностью делятся положительной информацией о себе, что создает ложное впечатление, будто другие преуспевают чаще, чем на самом деле. Возможность узнать об этих трудных моментах может принести облегчение и помочь людям чувствовать себя менее одинокими.

Совместное использование вашей уязвимой стороны может быть особенно ценным сегодня. «Выявление неудачи особенно актуально в эпоху социальных сетей», - считает Брукс. «Все пытаются передать идеальный образ в интернете, но за кулисами жизнь каждого на самом деле так себе.»

Гринберг считает, что при правильном проявлении уязвимость может заинтересовать других и приблизить их к вам. Например, кому-то может показаться, что у него отличная работа, но он проявляет беспокойство на работе. Если вы столкнулись с подобной проблемой, поделитесь опытом, чтобы создать более тесную связь.

7. Каталог успехов

Люди любят истории; они интересны, и другие могут присоединиться к подобным историям. Если вы заметили, что ваши друзья или коллеги особенно любят одну из ваших историй, держите этот анекдот под рукой на будущее. «Рассказывая сумасшедшую семейную историю, всегда выигрываешь», - шутит Гринберг. «У всех семей есть склонность к немного глупым поступкам.»

www.псиблог.рф

Оригинальная статья: Abigail Fagan - How To Not Be Boring, December 2019
Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна

Источник изображения: pixabay.com

Ключевые слова: психотерапия, скука, здоровая коммуникация, нарушение коммуникации, правильно общаться, саморазвитие

